

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ЩОДО ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

© Крушніцька Г.Б., 2013

Розглянуто проблему недостатньої дослідженості категорії конкурентоспроможності людського капіталу; досліджується причина відсутності трактування конкурентоспроможності людського капіталу на рівні понятійно-категорійного апарата, яка, як вважається, полягає у тому, що основні конкурентні теорії і концепції людського капіталу належать до неокласичних теорій, а теорії постіндустріального суспільства – до неоінституціоналізму – напряду, альтернативного неокласичному, звідси і різниця у методологічних підходах щодо дослідження.

Ключові слова: людський капітал, конкурентоспроможність людського капіталу, постіндустріальне суспільство, неокласичний підхід, неоінституціональний підхід.

G.B. Krushnitska,

Chernivtsi affiliate

Interregional Academy of Personnel Management

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE RESEARCH COMPETITIVENESS OF HUMAN CAPITAL IN THE POST-INDUSTRIAL SOCIETY

© Krushnitska G.B., 2013

The problem of inadequate study of the competitiveness of the category of human capital; investigate the cause of the lack of treatment of the competitiveness of human capital at the level of concepts and categories that are believed to be in the fact that the main competitive theory and the concept of human capital refers to the neoclassical theories, and theories of post-industrial society - a neo-institutionalism alternative to neo-classical - hence the difference in methodological approaches to the study.

Key words: human capital, competitive human capital, post-industrial society, the neoclassical approach, neo-institutional approach.

Постановка проблеми. Дослідження стану та тенденцій розвитку сучасного суспільства протягом останніх десятиліть показують, що на межі ХХ–ХХІ ст. розвинуті країни здійснили перехід від індустріального до постіндустріального суспільства, де провідне місце займає постіндустріальна економіка, і, що глобальне постіндустріальне суспільство формується локально й у різних країнах цей процес відбувається з різною інтенсивністю й особливостями, що супроводжується загостренням конкурентної боротьби, обумовлює необхідність пошуку істотних переваг над конкурентами та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності.

В основі забезпечення конкурентоспроможності соціально-економічних систем (організацій, країн) лежить їх інноваційна активність. “При цьому вплив нововведень на економічний ріст вищий у тих країнах, де більша інтенсивність науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок (НДДКР). Таким чином досягається ефект зростаючої віддачі від асигнувань на НДДКР, що

супроводжується підвищенням конкурентних переваг країн-лідерів, дозволяючи їм послідовно підвищувати ефективність інноваційної діяльності” [1, с. 90].

Жорстка конкуренція не тільки породила зростаючу хвилю інновацій, значно збільшила кількість і розмаїття високотехнологічних товарів і послуг, але і значно скоротила тривалість життєвого циклу інновації. У деяких секторах, зокрема, у секторі інформаційних технологій, фірми змушені постійно оновлювати продукцію тільки для того, щоб зберегти свої ринкові позиції. За даними досліджень, проведених у США, з 2000 р. по 2005 р. середня тривалість розробки нового дослідження скоротилась з 21 до 13 місяців. Так, спеціалісти General Electric вважають, що зміни відбуваються настільки швидко, що прогнозування майбутнього стає практично неможливим. Тому в економіці постіндустріального суспільства замість довгострокового планування на передній план виходить швидкість реакції компанії на виклики ринку, здатність швидкої адаптації до умов діяльності, що постійно змінюються [2, с. 85]. У цих умовах головним фактором конкурентоспроможності стає людський капітал і така важлива його складова, як інтелект та інтелектуальні здібності, що є основою ефективної інноваційної діяльності. Відомі американські фахівці у сфері управління Грейсон Дж.К.мол. та К. О’Делл, визначаючи характерну ознаку сучасної світової економіки, зазначали, що в постіндустріальній економіці людський капітал є найцінніший ресурс, значно важливіший, ніж природні ресурси чи нагромаджене багатство. Саме людський капітал, а не заводи, обладнання і виробничі запаси, є наріжним каменем конкурентоспроможності, економічного зростання й ефективності [3, с. 196, 267].

Радикальні соціально-економічні перетворення, що відбуваються в деяких країнах і пов’язані з переходом до постіндустріального суспільства, висувують перед дослідниками низку актуальних проблем. До них насамперед належить проблема визначення, формування та забезпечення конкурентоспроможності людського капіталу в постіндустріальному суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження наукової літератури щодо поняття “конкурентоспроможність” показує, що, по-перше, воно є одним найбільш дискусійних категорій в економічній науці (утворене від англійського “competitive advantage” та під час перекладу адаптоване до вітчизняного сприйняття його сутності), по-друге, залежно від підходу до класифікації, вживається практично до всіх економічних явищ і процесів: товару чи послуги підприємства, самих підприємств, галузі, об’єднань, регіону, міста, певної географічної території, країн, інтеграційних угруповань, тобто визначення самого терміну “конкурентоспроможність” має доволі широкі межі охоплення. Проблеми конкурентоспроможності щодо економічної сфери, взагалі, конкурентоспроможності як елемента управління діяльністю підприємства присвячені наукові дослідження І. Ансоффа, Дж. Блайта, П. Дойля, Дж. Еванса, Ф. Котлера, М. Портера, А. Стрікланда, А. Томпсона, Л. Антонюк, Я. Базилюк, З. Борисенко, І. Должанського, Я. Жаліло, І. Піддубного, А. Піддубної, П. Смоленюка, М. Гельвановського, В. Жуковської, М. Кричевського, В. Петрова, Р. Фатхутдінова, Л. Целікової та інших. Проблеми конкурентоспроможності людського потенціалу та людського капіталу присвячені наукові праці Д. Богині, В. Кавецького, Т. Кириченка, Т. Мясоедової, М. Ніколайчука, Н. Ушенко та інших. Водночас, дослідження проблеми конкурентоспроможності людського капіталу у сучасному контексті постіндустріального розвитку та глобальних викликів перебуває на початковій стадії і потребує поглибленого вивчення та концептуального обґрунтування.

Формулювання цілей статті. Широке вживання в економіко-теоретичних і прикладних наукових дослідженнях категорії конкурентоспроможності людського капіталу зовсім не означає її остаточної з’ясованості. Останнім часом збільшується кількість науковців, які аналізують проблему конкурентоспроможності людського капіталу, але загалом її можна вважати не дослідженою і не розробленою економічною наукою. Аналіз наукових джерел з проблем конкурентоспроможності людського капіталу показує: по-перше, незважаючи на значну диференціацію та структурування конкурентних відносин у переважній більшості економічних концепцій та наявних підходах щодо трактування конкурентоспроможності, доволі важко чітко виокремити розуміння авторами цих

концепцій та підходів конкурентоспроможності людського капіталу; по-друге, фактичну відсутність трактування конкурентоспроможності людського капіталу на рівні понятійно-категорійного апарата, що і зумовило необхідність переосмислення наявних теоретичних основ концепції конкурентоспроможності людського капіталу в постіндустріальному суспільстві. *Метою* статті є дослідження особливостей концептуальних підходів щодо визначення конкурентоспроможності людського капіталу в постіндустріальному суспільстві.

Виклад основного матеріалу. Не вдаючись до аналізу переваг та недоліків запропонованих трактувань поняття конкурентоспроможності людського капіталу, можна зазначити, що, по-перше, у більшості запропонованих трактувань конкурентоспроможності людського капіталу акцент переноситься на інтерпретації в межах трудових концепцій, де людський капітал розглядається винятково як робоча сила та трудові ресурси; по-друге, не беруться до уваги засадничі відмінності між категоріями людський капітал та людський потенціал і відповідно на людський капітал переносяться ключові характеристики людського потенціалу, і, насамперед, природних та набутих властивостей, та фактично нівелюються механізми капіталізації людського потенціалу; по-третє, ігнорується сама сутність категорії “конкурентоспроможність” яка *означає можливість виграну у змаганні* і відповідно ця категорія не розглядається як готовність до змагання (суперництва), чим фактично вона і є; по-четверте, у запропонованих підходах інтерпретації конкурентоспроможності людського капіталу не відображаються змістові, структурні та причинно-наслідкові зв'язки взаємовідносин суб'єктів під час економічного змагання тощо. Зазначимо, що, загалом, наявні дослідження конкурентоспроможності людського капіталу характеризуються переважно виявленням і обґрунтуванням чинників, що впливають на конкурентоспроможність людського капіталу, а саме, здатність особи до міжособистісної конкуренції та здатність групи осіб до професійно-підприємницької конкуренції; навиків й умінь людського капіталу певних підприємств, країн утримувати конкурентні переваги у внутрішньому і зовнішньому ринковому середовищах [4; 5, с. 257].

Загалом можна погодитись з твердженням М. Ніколайчука про те, що конкурентоспроможність людського капіталу, зазвичай, дослідники визначають у формі категорії, отриманої на основі інтуїтивного сприйняття та логічного перенесення характеристик, притаманних конкурентним відносинам у сфері господарських операцій, з не завжди обґрунтованим поясненням причин цього механістичного перенесення, не властивих людському капіталу характеристик [6, с. 211]. Як зазначає М. Ніколайчук, “наявні спроби інтерпретувати поняття конкурентоспроможності людського капіталу здійснювались виключно у періодичних публікаціях та не підкріплені достатніми аргументами на користь авторського бачення” [6, с. 212].

Це пов'язано з тим, що для того, щоб досліджувати будь-яку теорію і відповідно формувати своє власне бачення і своє власне уявлення про ті чи інші економічні явища чи процеси, необхідно *розуміти* і поділяти її вихідні теоретичні основи (це один з ключових елементів у структурі будь-якої теорії). Саме останні і є свого роду межами як розширення (розвитку) трактування економічних явищ, так і кардинального перегляду понятійного апарата теорії.

Проте не зовсім можна погодитись з цим науковцем щодо його твердження, що очевидною причиною відсутності трактування конкурентоспроможності на рівні понятійно-категорійного апарата потрібно вважати різницю в часі між зародженням основних конкурентних теорій та концепцій економіки знань, інформаційного суспільства, а також людського капіталу як основної рушійної сили [6, с. 212]. Це пов'язано з тим, що, по-перше, еволюційний розвиток концепцій конкурентоспроможності умовно можна поділити на три етапи: перший – порівняно тривалий процес усвідомлення проблеми економічної конкурентоспроможності без виокремлення з предмета інших дисциплін (до початку XIX ст.). Першою змістовною теорією конкурентоспроможності є теорія порівняльних переваг Д.Рікардо. На неї, як на першооснову, надбудовувались (і продовжують надбудовуватись до сьогодні) наукові ідеї; другий – характеризується формуванням категорійного апарата, зокрема, введенням поняття конкурентоспроможності у наближеному до сьогодишнього розумінні (XIX–XX ст.); третій етап, котрий відображає принципово нові реалії сучасного господарювання (з кінця XX ст.). Поступовий розвиток теорій конкурентоспроможності

відбувався у двох напрямках: щодо цінкових і нецінкових факторів [7, с. 71]. По-друге, у 60-х роках ХХ ст. у межах неінституціоналізму з'являються теорії “неоіндустріального суспільства” (Дж. Гелбрейт, В. Ростоу), що відзначали значення науки та технології як провідних чинників механізму соціально-економічного розвитку. У 70-х роках ХХ ст. з'явилася теорія “постіндустріального суспільства” Д. Белла, що ґрунтувалася на концептуальних ознаках професійної стратифікації, інтелектуальних технологій, переважанні значення послуг над товарами і збільшенні важливості знання. Подальшого розвитку концепція постіндустріалізму набула у 80-ті роки ХХ ст. у теоріях, що розглядали генерування, обробку та передавання інформації як джерело зростання економічної продуктивності та головну рушійну силу суспільного розвитку: теорія “інформаційного суспільства” (Т. Умсао, Дж. Ходжсон), теорії “економіки знань” (В. Іноземцев, Ж. Сапір), теорії “індустрії знань” (Т. Махлуп), теорії “електронно-цифрового суспільства” (Д. Танскотт), теорії “неоекономіки” (М. Скорев) [8, с. 6]. По-третє, концепція людського капіталу протягом декількох століть пройшла свій розвиток в західній економічній науці, починаючи з представників класичної політекономії, і була повністю легітимізована та отримала міжнародне визнання у другій половині ХХ ст., коли була присуджена Нобелівська премія в галузі економіки Т.Шульцу (у 1979 р.) і Г.Беккеру (у 1992 р.) за їх оцінку значимості індивіда як фактора економічного зростання, коли сама людина сприймається як джерело економічної динаміки. Саме публікація таких фундаментальних робіт Т. Шульца, як “Формування капіталу освіти” (1960 р.), “Інвестиції в людський капітал” (1961 р.) та Г. Беккера “Людський капітал: теоретичний та емпіричний аналіз” (1964 р.), започаткувала новий напрям економічної теорії. Отже, різниці в часі між зародженням основних конкурентних теорій та концепції людського капіталу як основної рушійної сили фактично не має. Крім того, й основні конкурентні теорії, і концепції людського капіталу належать до неокласичних теорій.

На думку російських науковців А. Добриніна і С.Дятлова, саме виникнення людського капіталу можливе лише в постіндустріальному суспільстві. Це суспільство є наслідком третьої технологічної революції, котра висуває на передній план наукові знання та інформацію і створює нове соціальне середовище життя [9, с. 4].

Як бачимо, причина полягає в тому, що основні конкурентні теорії, і концепції людського капіталу належать до неокласичних теорій, а теорії економіки знань, інформаційного суспільства – до неінституціоналізму – напрямку, альтернативного до неокласичного, звідси і різниця у методологічних підходах щодо дослідження. Розглянемо детальніше відмінності неокласичного підходу до вивчення поведінки суб'єктів економіки від неінституціонального наряду економічної думки.

Для того, щоб зрозуміти сутність тієї чи іншої теорії, необхідно розглянути зміст аксіом, що становлять її фундамент. У неокласичній теорії до таких аксіом належать: розгляд і подання всієї різноманітності господарюючих суб'єктів як економічних агентів, мотивація яких зводиться до максимізації поточного прибутку; припущення, що всі ці економічні агенти діють абсолютно раціонально, враховуючи всі наявні технологічні можливості і вільно конкуруючи один з одним в інституційному вакуумі. Незмінним результатом будь-яких неокласичних інтерпретацій економічної поведінки господарюючих суб'єктів залишається встановлення ситуації ринкової рівноваги, яка характеризується найефективнішим використанням ресурсів, що ніколи не спостерігається на практиці. Хоча в сучасних інтерпретаціях неокласичної теорії її аксіоми ускладнюються включенням різноманітних уточнень, у своїй основі вони залишаються незмінними, породжуючи відповідні викривлення в уявленнях про економічні процеси.

Як вже зазначалося, у 60-х роках ХХ ст. відбулося формування теорії людського капіталу як самостійної наукової концепції, що було обумовлено змінами у соціальному й економічному житті суспільства, які були зумовлені науково-технічним прогресом. В ідеях Г. Беккера і його послідовників відчувається вплив класичного спадку, але, на відміну від своїх попередників, школа людського капіталу встановлює за допомогою методу кількісного аналізу вплив на господарське життя таких соціальних процесів й інститутів, котрі раніше не досліджувались за допомогою економічних категорій. Зокрема, вони використовували рівняння і лінії регресії для визначення впливу на продуктивність праці і заробітну плату термінів навчання, виробничого досвіду, стажу

роботи, особистих здібностей. Саме Г.Беккер та його послідовники почали застосовувати неокласичний інструментарій під час вивчення таких неринкових явищ, як расова дискримінація, освіта, охорона здоров'я, злочинність, парламентські вибори тощо. Наукові розробки цих учених, які ґрунтувалися на проникненні у суміжні соціальні дисципліни, породили новий напрям досліджень “економічний імперіалізм” [10, с. 29]. У межах цього напрямку й була створена *теорія людського капіталу, що належать до неокласичних теорій, в основі яких лежить вивчення соціальних інститутів: освіти, охорони здоров'я, які раніше не піддавалися економічному аналізу. Теорія людського капіталу вивчає діяльність соціальних інститутів за допомогою категорій неокласичного аналізу: концепції граничної корисності, постулатів досконалої конкуренції, положень про повну раціональність поведінки економічних агентів, вчення про загальну економічну рівновагу, нормах прибутку на фізичний капітал.*

З цього приводу С.Глазье зазначає: “Протягом останніх трьох десятиліть засадничі класичні постулати економічної теорії стали предметом гострої наукової критики. Емпіричні дослідження поведінки фірм на реальних ринках дозволили встановити, що мотивація господарюючих суб'єктів зовсім не обмежується прагненням до максимізації прибутку чи максимізації якого-небудь іншого показника економічної результативності. Був доказаний факт неповної інформації про ринкову кон'юнктуру і технологічні можливості, доступної реальному господарюючому суб'єкту, а також розкрито значення трансакційних витрат та інших витрат, пов'язаних з її отриманням. Виявилася сумнівною сама можливість досягнення економічної рівноваги в результаті рішень, що приймалися реальними господарюючими суб'єктами. Але головний удар припав на постулат про раціональність поведінки господарюючого суб'єкта на ринку. У численних дослідженнях реальної поведінки господарюючих суб'єктів була встановлена їх обмежена здатність до проведення розрахунків, необхідних для здійснення оптимального вибору. У концепції обмеженої раціональності Г.Саймона господарюючі суб'єкти орієнтуються не на оптимальний, а на прийнятний вибір варіанту своєї поведінки... Подолання кризи економічної науки пов'язано з розширенням її вихідних положень у напрямі більш повного відображення реальної дійсності. Важливі кроки у цьому напрямі зроблені у межах сучасних інституціональних теорій”[1, с. 76].

Сучасна інституціональна теорія або неінституціоналізм, як вже зазначалося, – це альтернативний напрям у неокласичній теорії. Звідси і різниця у методологічних підходах щодо дослідження поведінки економічних агентів. По-перше, неінституціоналісти критикують традиційну неокласичну теорію за відхід від принципу “методологічного індивідуалізму”. Згідно з цим принципом реально діючими “акторами” соціального процесу визнаються не групи чи організації, а індивіди. Жодні колективні спільноти (фірма, держава) не є самостійним існуванням, окремим від членів, що їх становлять. Всі вони піддаються поясненню з погляду цілеспрямованої поведінки індивідуальних агентів [11, с. 112]. По-друге, якщо неокласична теорія знає два види обмежень: фізичні, породжені рідкісністю ресурсів, і технологічні, що відображають рівень знань і практичної майстерності економічних агентів і до того ж вона відходила від особливостей інституційного середовища та витрат з обслуговування угод, вважаючи, що всі ресурси розподілені й перебувають у приватній власності, що права власників чітко розмежовані й надійно захищені, що є досконалою інформацією й абсолютною мобільністю ресурсів, то неінституціоналісти вводять ще один вид обмежень, обумовлених інституційною структурою суспільства, що також звужують поле вибору. Вони відмовляються від усіх можливих спрощених передумов, наголошуючи, що економічні агенти діють у світі високих трансакційних витрат, погано визначених прав власності й ненадійних контрактів, у світі, повному ризику і невизначеності, в умовах опортуністичної поведінки економічних агентів. Йдеться про порушення будь-яких взятих на себе зобов'язань, наприклад, ухиляння від умов контракту. Індивіди, що максимізують корисність, поводитимуться опортуністично у разі, якщо це передбачає їм прибуток. У неокласичній теорії для пояснення і врахування такого роду поведінки економічних агентів не знаходилося місця, оскільки володіння досконалою інформацією виключає таку можливість. Значна частина інститутів – традицій, звичаїв, правових норм – покликана зменшити негативні наслідки обмеженої раціональності й опортуністичної поведінки. По-третє, неокласична теорія показує людину як істоту надраціональну,

що володіє економічною інформацією про ціни і ринки у повному обсязі, та як комп'ютер приймає єдиноправильне рішення, зваживши всі можливі альтернативи, що насправді далеко від реальності. Неоінституціоналісти стверджують, що людина під час прийняття рішень перебуває в умовах невизначеності, нестачі релевантної інформації, обмеженої раціональності та опортуністичної поведінки. Обмежена раціональність зумовлена обмеженістю можливості людського інтелекту. Знання, якими володіє людина, завжди неповні, її розрахункові й прогностичні здібності далеко не безмежні, удосконалення логічних операцій і збір інформації потребує від неї часу і зусиль. Через це економічні агенти вимушені зупинитися не на оптимальних рішеннях, а на тих, що видаються їм прийнятними, враховуючи обмежену інформацію, якою вони володіють. По-четверте, поведінка економічних суб'єктів, враховуючи ідеї неокласичної теорії, оцінюється з позиції нормативного аналізу, тобто штучно створеної ідеальної моделі ринку, що прямує до рівноваги. Неоінституціональний підхід відкидає метод порівняльної статистики, пропонуючи порівняльний аналіз реальнодіючих динамічних економічних систем.

Враховуючи вищезазначене, а особливо те, що неоінституціональний підхід пропонує порівняльний аналіз реальнодіючих динамічних економічних систем, *а також те, що поняття конкурентоспроможності має часовий (динамічний) характер*, який означає, що досягнутий в окремий проміжок часу рівень конкурентоспроможності суб'єкта ринкових відносин не може розглядатися як довгострокова характеристика його ринкової позиції незалежно від ефективності діяльності; протидія інших аналогічних суб'єктів, рішучість й активність їх конкурентних стратегій можуть призвести до втрати досягнутої позиції та зниження рівня конкурентоспроможності, можливо доцільним буде доповнення дослідження конкурентоспроможності людського капіталу і з позицій сучасних інституціональних теорій і, зокрема, інституціонально-еволюційної теорії Р.Нельсона і С.Вінтера. Введений цими науковцями термін “еволюційна” підкреслює базову ідею нового напрямку – ідею економічного “природного відбору” [12, с. 9]. Щоб зрозуміти сутність цієї теорії, розглянемо зміст аксіом, що становлять її основу.

Згідно з цією теорією, розвиток найбільш конкурентоспроможних суб'єктів економіки відбувається за рахунок витіснення з економічного простору інших членів популяції суб'єктів економіки. Процес економічного природного відбору формує певний “організаційний генотип” – властивості і характеристики суб'єктів економіки, що дозволяють їм виживати і розвиватися в мінливих умовах економічного середовища. До числа цих властивостей входять, зокрема, здібності до виробництва і здобування прибутку. Динаміка виживання і зростання популяції суб'єктів економіки в умовах мінливого економічного середовища визначає зміни макроекономічних показників, зокрема показників економічного зростання.

В еволюційній економіці безпосередньо враховується складність поведінки суб'єктів економіки, невизначеність безлічі виробничих можливостей. Поведінка суб'єктів економіки розглядається не просто як раціональний вибір з безлічі виробничих можливостей, а як змінна, що визначається вказаною безліччю поряд з процедурами прийняття рішення, що склалися, та умовами економічного оточення. Відповідно до реального становища суб'єктів економіки в еволюційній теорії не мають яких-небудь іманентних цілей і мотивів поведінки, за винятком мети виживання і зростання – вони формуються у процесах пошуку і “природного відбору” у взаємодії з економічним середовищем. Серед інших мотивів, мотив максимізації прибутку визначається ринковою організацією суспільного виробництва і підтримується інститутами, які формують її. А сам мотив максимізації прибутку далеко не завжди виконує провідну функцію у поведінці суб'єктів економіки – доволі часто в умовах неповноти інформації вони задовольняються отриманням мінімально прийнятної для продовження відтворення прибутку або керуються іншими цілями залежно від специфіки економічної ситуації.

У сучасній інноваційній економіці важливого значення набувають процедури пошуку нових технічних й організаційних рішень, що регулюють інноваційну активність суб'єктів економіки. Ці процедури орієнтовані на пошук нових виробничих можливостей з метою збільшення прибутку і підвищення стійкості в конкурентній боротьбі. Ці процедури пошуку нових технічних й організаційних рішень становлять важливу частину “генотипу” суб'єктів економіки, визначаючи

можливості їхньої адаптації до змін економічного середовища. Ці процедури об'єднують переважно інформаційні процеси, що формують “пам'ять” суб'єктів економіки до навчання, розробки та імітації нововведень, здібності до зміни структур і відносин, що вже склалися, стереотипів поведінки і процесів прийняття рішень. Частково ці процедури можуть бути формалізовані й встановлені у відповідних організаційних структурах (науково-дослідні лабораторії, конструкторські бюро, дослідні виробництва тощо). Але не менше значення мають неформальні цінності і стереотипи поведінки, що закріплені в пам'яті суб'єктів економіки, навиків, здібностей і мотивація.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проблему конкурентоспроможності людського капіталу в постіндустріальному суспільстві можна вважати не дослідженою в сучасній економічній науці. Причина полягає в тому, що основні конкурентні теорії і концепції людського капіталу належать до неокласичних теорій, а теорії постіндустріального суспільства (інформаційного суспільства, суспільства знань) – до неоінституціоналізму – напряму, що є альтернативним до неокласичного, звідси – різниця у методологічних підходах цих напрямів щодо дослідження. Можливо доцільним буде доповнення дослідження конкурентоспроможності людського капіталу і з позицій сучасних інституціональних теорій і, зокрема, інституціонально-еволюційної теорії, що означає дискусійність цієї проблеми і відповідно подальші наукові пошуки.

1. Глазьев С. Ю. *Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса: монография* / С. Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010.–256с. 2. Иноземцев В. Л. *Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы* / В. Л. Иноземцев. – М.: Логос, 2000. – 304 с. 3. Грейсон Дж. К. мл. *Американский менеджмент на пороге XXI века* / Дж. К. мл. Грейсон, К. О'Делл: пер. с англ. – М.: Экономика, 1991. – 319 с. 4. De la Fuente, A. *Human Capital and National Competitiveness: the State of the Evidence (2003)*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/employment_social/news/2003/sep/fuente_en.pdf. 5. Тархов П. В. *Проблеми забезпечення конкурентоспроможності людського капіталу підприємства* / П. В. Тархов, Ж. В. Деркач // *Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнарод. науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О. Ф., м. Суми, 24–26 квітня 2013 р.* / За заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : Сум ДУ, 2013. – Т.1. – С. 257–259. 6. Николайчук М. *Конкурентоспроможність людського капіталу в системі сучасних чинників розвитку економіки знань* / М. Николайчук // *Економічний аналіз*. – 2011. – Вип. 9. Ч. 3. – С. 211–214. 7. Смоленюк П. С. *Конкурентоспроможність як економічна категорія* / П. С. Смоленюк // *Інноваційна економіка: [всеукр. наук.- виробн. журнал]*. – 2011. – №7(70). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum./nek/2011_7/70.pdf. 8. Пильтяй О. *Постіндустріалізм і стратегія економічного розвитку країни* / О. Пильтяй // *Вісн. Київськ. Нац. торгово-екон. Ун-ту*. – 2011.- №1. – С. 5–19. 9. Добрынин А. И. *Производительные силы человека: структура и формы проявления* / А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, В. А. Конов, С. А. Курганский. – СПб: Изд. СПбУЭФ, 1999. – 163 с. 10.Цыренова А. А. *Развитие человеческого капитала в условиях трансформации институциональной среды* / А. А. Цыренова. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2006. – 176 с. 11. Норт Д. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики* / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997. – 315 с. 12.Nelson R. R. *An Evolutionary Theory of Economic Change* / R. R. Nelson, S. G. Winter. – Cambridge, 1982. – 437 p.